

売上につながるネット活用法

～ネット活用のキモはリアルとの連動～

東京商工会議所葛飾支部 情報・サービス分科会

インターネットは、ビジネスに欠かせないツールとなっています。クラウド、SNS といった新しいサービスも次々登場し、インターネットの進化に追いつけない企業は淘汰されるかのように感じられる時代になっております。他方、一通りのインターネットの活用法を実践しても、思うように売上が伸びない、との声も多く聞かれます。今回は、単にインターネットを活用する、という視点を離れ、売上につながる活用法について、実際の活用現場にいる経営者と、企業の IT 活用に詳しい専門家をお招きして、具体的な事例と活用の基本を解説します。

1. 日 時 平成24年3月29日 (木) 18:00～20:00
2. 場 所 テクノプラザかつしか 3階 視聴覚室 (葛飾区青戸7-2-1)
3. 講 師 株式会社ツバサ・翼学院 代表取締役・学院長 芦澤 唯志 氏
アイエムコンサルティング 入山 央 氏 (中小企業診断士)

芦澤唯志氏

塾生数が20名にも満たない赤字塾を継承し、わずか3年で3教室展開するまでに事業を発展させて現在本部教室の生徒数は180名を超える躍進を遂げている。オリジナルメソッド芦澤式に基づく学習指導では圧倒的な定評があり「学校で進学先がないと言われた子を100%志望校合格に導く受験の救世主」と称されている。近著は「1か月で偏差値20伸ばす芦澤式学習法」(産学社)。過去にビートたけし氏の事務所のHPプロデュースやマーケティング著書などの執筆、e ビジネス誌連載の経歴も持つ。専門は国際経営(早稲田大学政経学部・日本大学大学院修士)。東京商工会議所葛飾支部評議員

入山央氏

製造業、商社、コンサルティング会社等を経て、2009年、経営コンサルタントとして独立、葛飾区を拠点に活動中。新規事業の立ち上げから商品開発、生産管理やプロモーション、現場での営業活動まで、自らの豊富な経験を生かして、中堅・中小企業の売上アップやブランドづくり、ネット活用などを幅広く支援している。ネットワーク機器の開発に携わるなどWindowsが登場する前からインターネットと深く関わる専門家でもある。東京大学工学部卒 情報処理技術者 防災士

4. 定 員 40名 (定員になり次第締め切らせていただきます。)
5. 参加費 無料
6. 内 容 ①葛飾の企業によるネット活用の先進事例 (芦澤氏)
②バーチャルとリアルとの連動による売上向上 (入山氏)
7. 申込み ・申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにて3月22日(木)までにお申込みください。
・受講票は発行しません。(当日はこの申込書をご持参ください) 定員の場合のみご連絡致します。
8. 申込先 東京商工会議所葛飾支部 担当: 柳本 TEL:03-3838-5656

東京商工会議所葛飾支部行き Fax. 03-3838-5657 (切り取らずに、このままFAXしてください)
3/29開催「売上につながるネット活用法」申込書

会社名

参加者名

役職名

住所(〒 -)

TEL

FAX